

貿易取引に関する本論

関西大学教授 博士 (商学) 吉田 友之

2020年版インコタームズが2020年1月1日より発効したため、2020年3-6合併号〔Vol.129・130〕より掲載を開始した【インコタームズ2020年版の解説】についての連載が終了し〔2021.8、Vol.137〕、本号〔Vol.138〕より【輸出取引の仕組み】の連載を再開します。本来であれば本号は、輸出取引の仕組み1〔貿易取引に関する予備知識 1. 海外取引におけるおもな形態的分類、2. 国際取引と国内取引の相違点〕、2~3〔3. 輸出価格の見積〕、4〔貿易取引に関する本論 1. 輸出マーケティング調査、2. 取引候補先の見つけ方〕、5〔3. 輸出貿易管理〕、6〔4. 信用調査の意義とその実施方法〕、7〔5. 契約の成立〕、8~11〔6. 輸出契約書の記載事項と留意点〕のつづきとなりますが、本号および次号は過去に連載した内容(貿易取引に関する本論)の要約版とします。

1. 輸出マーケティング調査

貿易業者は、商品の直接輸出を計画する場合、慎重に事を運ばなければならない。メーカーは、自社製品の販売に最も適する国・地域を探し出し、現製品での販売が困難であるがそれに工夫を凝らすことで販売の可能性のある場合には製品の改良やコストの洗い直しについて検討する余地が生じる。商社は、輸出商品が決定している場合には販売に最も適する国・地域、および販売の可能性の高い国・地域を探し出さなければならない。このような一連の作業をマーケティング調査といい、地味な作業ではあるが現商品の販売の可能性の有無だけでなく、当該商品の将来性を占うためにも重要である。

1) 一般的マーケティング調査

最初の調査段階として①当該市場国・地域の一般的諸事情、②当該市場国・地域の基本的経済指標、③当該市場国・地域の貿易・為替制度、④当該市場国・地域の法制度などについて概括的な情報を入手・整理しておくことが重要となる。

2) 具体的マーケティング調査

次の段階として当該市場国・地域の中からより自社製品に対して有望で適切な市場を探し出す。具体的には①当該市場国・地域での自社製品の品質、品揃え、デザイン、色彩など、②当該市場国・地域での自社製品に適合する販売・広告方法など、③当該市場国・地域での自社製品と競合する製品・価格などについての具体的な情報を入手・検討する必要がある。

調査の方法としては、貿易関係官庁、各種経済・同業者団体による刊行物や市販の書籍のデータを利用する調査および日本貿易振興機構〔JETRO (ジェトロ) ; Japan External Trade Organization〕の資料を利用する調査がある。とくにジェトロなどの公的機関のホームページを参考にすることで一般的な市場選定は可能となるが、出所が定かではないウェブサイトの情報は鵜呑みにしない方がよい。

2. 取引候補先の見つけ出し方

1) トレード・ダイレクトリー (商工人名録) の利用・・・専門図書館などに所蔵していたり、大手の書店で比較的廉価で入手可能であり、簡単に取引先を探し出せるが、その掲載内容が古くなっている場合もある。

2) 見本市・展示商談会の利用・・・国内外で商品別、業種別、地域・国別または総合的な見本市・展示商談会が開催されている。とくに国内の場合にはあまり費用をかけずに様々な出展ブースの商品を実際に手に取り吟味できるし貿易業者と直接商談することもできるため、輸出業者にとっては好機である。

3) 貿易引き合いサイトの利用・・・上記のダイレクトリーに代わり、インターネットを利用したビジネス・マッチングを目的とするデータ・ベースである、オンライン・ダイレクトリーが新たな情報源として用いられている。

貿易取引に関する本論

関西大学教授 博士 (商学) 吉田 友之

その他、自社社員を当該市場に派遣したり、取引関係業者（フォワーダー、保険会社、銀行、運送会社など）を通じて取引先を見つけ出すことも可能である。

以上のように、新規の取引業者を探し出す手段は多種多様であるが、どの方法においても一長一短があり、それらから知り得た取引候補先は必ずしも信頼がおけるとは限らない。

3. 輸出貿易管理〈本稿では物の輸出に限定〉

貨物を輸出しようとする者は、経済産業大臣の許可もしくは承認を受けなければならない場合がある。したがって、その者は、輸出しようとする貨物は許可・承認が不要であるのか、または許可・承認が必要であるならばそれらを容易に受けられるのかについて事前に検討しておかなければならない。輸出許可・承認ともに違反に対しては「外国為替及び外国貿易法」（以下、外為法）に基づき厳格な罰則・行政制裁がなされる。

1) 輸出許可が必要な場合（外為法48条1項）

(1) リスト規制・・・輸出者は、輸出しようとする貨物が「輸出貿易管理令」（以下、輸出令）1条・別表第1 1～15項目にあげる貨物（1武器、2原子力、3化学・生物兵器、4ミサイル、5先端材料、6材料加工、7エレクトロニクス、8コンピュータ、9通信関連装置、10センサー・レーザー、11航法関連装置、12海洋関連装置、13推進関連装置、14軍需品、15機微品目）に該当し、かつ、貨物等省令の仕様に該当する貨物の場合には、用途・顧客のいかんにかかわらず全地域向けで許可が必要となる。

(2) キャッチ・オール規制・・・輸出者は、リスト規制に該当しない全品目（輸出令別表第1 16項目にあげる貨物〔別表第1 1～15項目に該当する品目を除く、ほとんど全ての鉱工業品〕）を輸出しようとする場合であっても、一定の要件を満たしていな

い場合には許可が必要となる。但し、輸出者は、輸出管理を厳格に実施している国〔グループA〕（輸出令別表第3）への輸出であるのか否か、または国連武器禁輸国・地域10カ国（輸出令別表第3の2）への輸出であるのか否か、ならびにインフォーム要件、客観要件、用途要件、および需要者要件を勘案の結果、許可が不要な場合もある。

2) 輸出承認が必要な場合（外為法48条3項）

(1) 輸出令2条1項1・別表第2中欄にあげる貨物の同表下欄にあげる地域を仕向地とする輸出の場合。①国内需給調整物資（核燃料・原料物質、しいたけ種菌、ウナギの稚魚など）、②輸出取引秩序維持物資（漁ろう設備などを有する船舶）、③国際協定輸出規制物資（冷凍のあさり・はまぐり・いがい〈アメリカ向け〉、ワシントン条約にかかわる動植物、モンリオール議定書附属書にあげる物質、特定有害廃棄物、ダイヤモンド、放射性同位元素など）、④輸出禁制品（偽造・変造・模造の通貨など、風俗を害するまたは反乱を主張・扇動するおそれのある書画など、麻薬または向精神薬の原料、国宝・重要文化財など、仕向国における知的所有権を侵害する貨物など）。

(2) 輸出令2条1項2・輸出貿易管理規則3条で逆委託加工貿易契約に基づく輸出の場合。委託する加工内容が革、毛皮、皮革製品およびこれらの半製品の製造であり、輸出する原材料が皮革および皮革製品の半製品である。

3) 輸出特例

輸出令において輸出許可（輸出令4条1項）および輸出承認（輸出令4条2項）が不要な場合もある。